

Преступность – бизнес другим путем

«Какова цель человеческой жизни? Стать богатым. Каким путем? Нечестным быстрее, честным дольше. Честным, только если иначе нельзя»
Марк Твен

Американский национальный характер формировался на идее труда и его результате – материальном успехе, а для этого были необходимы такие качества, как энергия и умение генерировать новые идеи, новые методы, способность к преодолению устаревших норм, смелость в нарушении общепринятых запретов, преодоление всех физических и практических границ, поиск новых неизведанных путей, смелость первооткрывателя. Эти же качества национального характера причина высокого уровня преступности в США.

«Преступность в нашей стране имеет функциональную роль, и рассматривается обществом не как антиобщественный акт, а как бизнес другим путем, самый короткий путь к богатству», писал Даниел Белл, ведущий социолог страны в 60-70ые годы, в книге «Crime is the American way of life», Преступность – это американский образ жизни.

Преступность существует во всех общественных системах, но ее специфика и размах определяются доминирующими в обществе культурными ценностями и социальными целями.

Преступность в Америке, во все времена, отличалась от европейских своими масштабами, разнообразием и была результатом демократических и экономических свобод, огромной социальной динамики. Общество ставило единственную цель – богатство, в борьбе за него участвовали многомиллионные массы, что не могло не привести, наиболее энергичных и способных преодолевать все барьеры, к поискам окольных, обходных путей. Законы юридические и нравственные нарушались всегда, и всегда осуждались как деградация человека, как предательство священных норм жизни.

Но, к середине 19-века, преступление в глазах общественного мнения стало оцениваться иначе. В это время начало формироваться капиталистическое общество, в котором экономика стала занимать центральное место в шкале общественных ценностей. В литературе докапиталистической эпохи преступление воспринималось как индивидуальный выбор, переживаемый героем как трагедия. В 20-веке преступление перестало быть выбором личности, утратило трагедийные черты. Как в жизни, так и в литературе, преступление стало будничным социальным явлением, одним из способов решения жизненных проблем и, прежде всего, проблем экономических.

Теодор Драйзер в своих романах - «Титан», «Гений», «Финансист», показывает героя, Каупервуда, который переступает все законы этические, нравственные юридические, но все это полностью оправдано «Делом». Честный путь долг и мало эффективен. «Общество делится на рабов, живущих по принципам рабской морали, и тех кто способен переступить

мораль – это те, кто способен создавать богатства и умеет властвовать.», - пишет Драйзер в 1913 году, - «Удел слабых поражение. В отличие от сильных они боятся общественного мнения. Они слишком трусливы, чтобы пойти на риск взять что-либо чужое. Они называют преступниками тех, кто ищет власти и богатства. Миллионеры же, гангстеры и мошенники достигают успеха, потому что борются и поэтому побеждают.»

Заявление Драйзера может показаться преувеличением, Драйзер – литератор, а литература всегда пользуется преувеличением, как профессиональным приемом, но об этом, почти в тех же выражениях, говорит человек практики, закончивший лишь четыре класса церковной школы, не прочитавший в своей жизни ни одной книги, Луиджи (Лаки) Лучиано, босс боссов мафии 30-ых – 40-ых годов, «Каждый хотел бы отнять что-либо у других, только у большинства не хватает смелости. У нас, у Мафии, она есть». Классик литературы и “титан” американского преступного мира, также как и Раскольников Достоевского, делят мир на героев и “тварей дрожащих”.

Если следовать идее Достоевского о том, что нельзя пролить “слезинку ребенка”, тогда нужно отменить Прогресс. На миллионах “слезинок” строится мир материалистической цивилизации. «Страна предоставляет тебе выбор – или тебя грабят, или ты грабишь.», говорил Барнум, создатель самого известного в Америке цирка и выставок чудес света. Другая знаменитая фраза Барнума - «Простак рождается каждую минуту» (There's a sucker born every minute) – имеет сегодня не меньшее значение, чем 100 лет назад, когда она была произнесена.

Ты или “sucker” - недотепа или “swindler”, “sharpie” - острый, находчивый, тот, кто на ходу подметки режет, способен всех обвести вокруг пальца. Турчанинов, полковник генштаба русской армии, иммигрировавший в Америку в 1856 году, ставший бригадным генералом в армии Севера в годы Гражданской войны, - «Smart guy, по-нашему ловкач, пройдоха, здесь великое слово. Будь человек величайший негодяй, в каком бы то ни было классе сословия, если он не попал на виселицу, он то и почтенный. За ним ухаживают, его мнение первое во всем, его суждениям и приговору верят более, чем библии.»

Сам концепт обмана и манипуляций лежит в основе культуры рыночного общества. Как говорил еще Цицерон, - «Рынок – это призвание тех, кто покупает для того, чтобы перепродать подороже, и они не могут это сделать без наглого и беззастенчивого обмана.» Энгельс называл экономику формой дозволенного обмана. В феодальном обществе богатства приобретались насилием, рыночная демократия предложила более цивилизованные формы – обман, построенный на убеждении.

«Вся жизнь рыночного общества построена на завоевании доверия в деловой, политической и индивидуальной жизни. Успех во всех социальных сферах завоевывают только те, кто обладает способностью убеждать, способностью продать свой товар и свои идеи.» Социолог Джеймс Комбс. Главный инструмент убеждений – язык, и он отражает приоритет тех или иных качеств отношений между людьми в данной культуре, часто просто в

количестве используемых слов. В американском варианте английского языка существует больше терминов для обозначения различных типов обманщиков и приемов обмана, чем в других языках мира., - frauds, charlatans, deceivers, dissemblers, tricksters, swindlers, mountebanks, impostors, hoaxers, fixers, cheats, pretenders, cynics, hypocrites, hoodwinkers, flushers, bunk, baloney, buncombe, sham, shilling, bamboozle, hamming, chisel, welsh, snake oil, bluffing, a bum steer, rook, flummox, selling a bill of goods, the put on, a raw deal, diddling, swindling, the snow job, the come on, the gambit, the royal shaft, the setup, being fleeced, getting burned, the ream job, conning.

Большинство из этих терминов непереводаемы, они отражают специфику деловых и человеческих отношений, характерных только для американской культуры, а широта терминологии говорит о степени распространенности и изощренности обмана. Гарри Линдберг в своей работе «The Confidence Man in American literature», «Мошенник в американской литературе», показывает, что американская культура создала специфическую форму гениальности – гениальности обманщика. Этот социальный тип видит общество как сборище недоумков (suckers), которых он может убедить в своей заботе об их благополучии и, таким образом, за чужой счет, создать благополучие собственное. С одной стороны, какой же разумный человек будет действовать против собственных интересов, с другой стороны, в каждом человеке существует желание верить. Мы не всегда доверяем собственным чувствам и убеждениям, и готовы доверять тем, чьи убеждения логичнее и эмоционально более интенсивны, чем наши.

Манипулятор не обязательно использует открытый обман, чаще он пользуется логикой доказательств и эмоциональным давлением. В первой половине XX века техникой манипуляции владел только тонкий слой населения, бизнесмены, капиталисты, финансисты. Во второй половине XX века, с вовлечением масс в экономический процесс, техникой манипуляций стали овладевать все социальные слои. Все, в той или иной степени, стали бизнесменами, капиталистами, финансистами - играют на бирже, вкладывают свободные деньги в бизнесы, участвуют в различных формах деловых отношений, а в них самым важным является умение убеждать, умение купить дешевле, продать дороже.

Естественно, что в атмосфере рыночного общества “Confidence man”, мошенник, превратился в доминирующий социальный тип. В общественной шкале престижа, мошенники, добившиеся значительного успеха хитроумным обманом, традиционно занимали очень высокие места. Умение продать товар, который никто в здравом уме не купит, умение продавать все, даже то, что продать нельзя, требует активного творчества. Продажи, в широком социальном смысле, требуют изощренной изобретательности, и сами качества сэйлзмана-манипулятора, наиболее уважаемы в обществе. Недаром, в греческой мифологии, покровитель творческих профессий, Меркурий, был богом всех искусств, включая торговлю и воровство. Америка всегда была страной творческого подхода ко всем проблемам, всегда искала и находила новые, небывалые пути и, прежде всего, в создании богатств, недаром ее называли страной неограниченных возможностей, “land of unlimited opportunity”.

По замечанию социолога Эмиля Дюркхайма, если возможности беспредельны, если "Sky is the limit", предел - только небеса, то и ограничения, практические и моральные барьеры могут быть преодолены. Специфическое прошлое Америки, цивилизация создавалась в условиях первозданной природы, первых колонистов окружали дикие леса, на них нападали дикие звери и аборигены, сформировало характерный подход к решению проблем - ищется самый короткий и самый простой путь. Завоевание нового континента требовало сиюминутных решений, практичность в достижении цели.

Окруженный первозданной природой, американский колонист должен был забыть о морали, в борьбе с природой моралист не выживал. Мораль - результат развития цивилизации, и вне цивилизации неприменима. Поступок правилен, когда он ведет к выживанию, и неправилен, когда ставит жизнь под угрозу, на моральные реминисценции просто не было времени. Процесс развития капитализма, с одной стороны, создавал новый мир разветвленной цивилизации, противостоящий природе в своем материальном воплощении и, в то же время, возвращал человеческое общество к тем формам отношений, которые существовали в природе - борьбе за выживание, в которой побеждает сильнейший.

Условия конкурентной борьбы требовали творческого подхода и мгновенных решений, уголовные законы и законы морали усложняли путь к достижению цели, поэтому преступление, как инструмент делового процесса, стало органической чертой нового общества. Генри Торо: «Вынужденный опираться только на себя, американец определяет свою свободу, как независимость от закона и традиций. Американец принимает закон, когда он на его стороне, и отвергает, если он против. Только он сам решает, что справедливо и что нет.»

Экономическая свобода, которую предоставил массам демократический капитализм, открыла все шлюзы для творческой энергии народа, и эта энергия сметает на своем пути все барьеры, стоящие на пути, устаревшие традиции и моральные нормы. Это борьба всех со всеми, и в ней выигрывают те, кто способен находить самый короткий путь к успеху, способен нарушать правила игры, игры с высоким уровнем риска. Характерен взрыв преступности в постсоветской России, когда появились небывалые возможности для индивидуального предпринимательства.

Первыми российскими предпринимателями стали те, кто имел уголовный опыт, опыт приобретения богатств в условиях высокого риска. Уголовный мир был лучше приспособлен к деловой игре, чем основное население, приученное Советской властью к экономической и социальной пассивности. В стабильной экономике легальный бизнес прибегает к нарушению закона лишь в крайних случаях. При отсутствии стабильности, как это произошло с появлением свободного рынка в бывшем Советском Союзе, в условиях разваливающейся политической и экономической структуры, индивидуальное предпринимательство выбрало самый простой путь к достижению цели - игнорирование всех законов. Обман, мошенничество и убийства превратились в России в основное средство концентрации богатств,

обнажив основные принципы бизнеса в условиях конкуренции. И это закономерно, что уголовники, самая активная часть населения, стали авангардом развития капитализма в России, бизнес требует умения рисковать.

Бизнес без риска может существовать лишь в застывших бюрократических, государственных формах, и, как правило, мало эффективен. На сегодняшнем Западе преступления в экономике не выглядят настолько чудовищно, как в России, бюрократизированные корпорации выработали многоступенчатую систему сокрытия механизма экономических манипуляций, он не виден за сложными цивилизованными ритуалами, создававшихся в течении двух столетий рыночных отношений.

«Бесконечны напоминания прессы о незаконных операциях в России. Но экономические преступления в России выглядят как наивный провинциализм, в сравнении с отточенной стилистикой гигантского мошенничества западного коммерческого мира. ...В этом наиболее наглядное преимущество западной цивилизации перед Россией. Западный человек получает достаточную тренировку в рационализации бизнеса, и уважение к закону. Он не будет надувать кого-то по мелочам. Обман по мелочам не продуктивен. Западный бизнесмен перед тем как совершить незаконную операцию, консультируется с юристом, и, в основном, старается держаться внутри границ закона, который, при помощи опытного адвоката, всегда работает в его пользу. У русских же нет многовековой практики ведения бизнеса. Поэтому русский бизнесмен, совершая точно такую незаконную операцию, как и его западный коллега, делает это непрофессионально, т.е. грубо и вульгарно. Он не озабочен даже тем, чтобы скрывать следы, и достаточно недалёковиден, и туповат, чтобы обманывать даже там, где в этом нет абсолютной необходимости. У русского нет того артистизма, внутренней дисциплины и того опыта обмана многих столетий, который есть у западного бизнесмена. Русский действует импульсивно, спонтанно, по-варварски. Склонность к преступлениям у русских не больше, а более очевидна. Она осуществляется в самых неприхотливых и неприкрытых нецивилизованных формах, а это не может не вызывать яростный протест у Запада. Не умея носить сложный маскарадный костюм благопристойности, над которым Запад работал веками, русские, в своем наивном невежестве, открывают для всеобщего обозрения сам механизм бизнеса.» Социолог Филлип Слатер.

В 90-ые годы XX века Россия повторила американский путь. В США, в 19-ом веке, в начальный период развития индустриальной экономики, откровенное взаимное надувательство в бизнесе, без маскарада благопристойности, также было общепринятым правилом. Бюрократическая структура бизнеса еще только создавалась, экономического законодательства не существовало, что позволяло использовать любые формы творческого подхода, поэтому обман, в среде деловой элиты, был откровенным и наглым.

Джон Пирпойнт Морган, создатель американской банковской системы, знавший, более чем кто-либо другой, психологию людей бизнеса, говорил, –

«Я отношусь к людям с уважением, ко всем без исключения, но что касается людей бизнеса, то в их компании я бы не оставил свои ручные часы без присмотра.»

Экономическая элита страны во времена Моргана была немногочисленна и составляла не более нескольких десятков тысяч. В постиндустриальную эпоху массы были вовлечены в деловой процесс в качестве его активных участников, и нарушение законов стало массовым явлением. Каждый ищет короткий путь, возможность обойти закон в своей сфере деятельности - это увеличивает коэффициент полезного действия любого бизнеса.

Юридические законы и законы морали сдерживают динамику развития, и бизнес, в поиске самой короткой дороги, идет в обход правил, законов и морали.

Социолог Джеймс Комб видит американскую культуру бизнеса, как «Культуру обмана», таково название его книги. По его мнению, народный капитализм не мог не привести к популяризации приемов и техники бизнеса, ранее характерных только для узкого круга «титанов», «финансистов» и «гениев», - «взаимная манипуляция и обман стали этической и процедурной нормой нашей культуры». Социология, как и литература, использует обобщения, часто преувеличивает, чтобы более эффектно доказать свои тезисы. Но вот пример из практики делового мира: Джимми Салливан, член директората Нью-Йоркского департамента школьного образования, укравший из городской казны миллионы, в свое оправдание на суде привел следующий довод, - «Каждый у кого-то крадет, и это не нарушение правила - это правило. Это 95%. Кто-то крадет немного, кто-то больше. Впрочем, мы всегда были нацией, где гангстеры и мошенники превозносились до небес. Это часть Американской мечты.»

Традиция обмана, манипуляций и жульничества, творческого подхода к решению проблем была характерной особенностью американской жизни с первых лет существования британских колоний. Первым известным мошенником в истории Америки был капитан Самуэль Аргалл, назначенный вице-губернатором Вирджинской колонии в 1616 году. Через два года он захватил все, что принадлежало общине, и сбежал, оставив от всего общинного богатства шесть коз. Все, что можно было вывезти, он погрузил на свой корабль, и в Англии продал с большой выгодой. Оплатив услуги адвокатов частью своей добычи, он смог не только уйти от суда, но, раздав взятки нужным людям, получил звание пэра за свои заслуги в освоении новых территорий в Америке, и был назначен представителем британской короны в Совет Американских Колоний.

Джон Ханкок, организатор Бостонского чаепития, с которого началась Американская революция, накопил огромные богатства, занимаясь поставкой в колонии контрабандных товаров. Создатели американской конституции, Роберт Моррис и Джеймс Вильсон, входившие состав Конституционного суда, состоящего из девяти человек, участвовали в гигантской афере по продаже несуществующих земельных участков. Представители власти всегда были активными участниками делового процесса. В 1789 году финансист Генри Бикман заплатил муниципалитету

Нью-Йорка 25 фунтов стерлингов за 23 мили территории, весь западный берег острова Манхэттен. Тогда этот участок общественной земли, появившись в открытой продаже, мог стоить 5.000 фунтов стерлингов. Каков был размер взятки, данной муниципальным чиновникам, осталось неизвестным. Одна из улиц Уолл-Стрита носит сегодня имя финансиста Бикмана, Beekman Street.

Финансовый гений и патриот Америки, Корнелиус Вандербильт, во время Гражданской войны продал Северу несколько десятков судов, списанных на слом. Он купил их перед началом войны, предчувствуя возможный спрос в случае начала военного конфликта. В связи с тем, что правительство остро нуждалось в увеличении своего морского флота, а на постройку новых кораблей не было времени, Вандербильт продал старые посудины по цене новых, и, при проверке их ходовых качеств, они затонули. Естественно, что он не мог бы заключить эту сделку без помощи друзей в закупочной комиссии Конгресса. Таммани Холл, - название группы политиков и бизнесменов, покупавшей и продававшей назначения на общественные должности, проводившей законы, выгодные лишь большому бизнесу, в Нью-Йорке начала 20-го века.

Таммани Холл в американской истории стал символом предела политической коррупции. Глава Таммани Холл, Босс Планкетт, произнес историческую фразу, - «Когда я вижу открывшиеся возможности, я ими пользуюсь.», (I've seen my opportunities, and I took them!). Мистер Планкетт, уйдя с поста, тем не менее, остался в памяти народной как мастер своего дела, мастер политической и экономической игры.

Скандинавский драматург Кнут Гамсун, побывавший в США приблизительно в то же время, - «Общество смотрит на крупные аферы с симпатией и часто с восхищением. Способность обмана в крупных масштабах в глазах публики выглядит как выражение изобретательности, характерной черты янки, а пресса с умилением описывает технические детали аферы и восторгается точностью, ювелирностью работы мошенников.»

Чарльз Диккенс, после своего путешествия по Соединенным Штатам, писал в своих «Американских записках» в 1842 году, -. «У них в почете умение ловко обделывать дела ... и оно позволяет любым плутам, которых стоило бы вздернуть на виселицу, держать голову высоко, наравне с порядочными людьми. Мне не раз приходилось вести такой разговор, - «Ну разве не постыдно, что имярек наживает свое состояние самым бесчестным путем, а его сограждане терпят и поощряют его, несмотря на все совершенные им преступления. Ведь он позорит общество! Да, сэр. Он признанный лжец! Да, сэр. Совершенно бесчестный, низкий, распутный тип ! Да, сэр. Ради всего святого, за что же вы тогда его уважаете? Видите ли сэр, он ловкач, shrewd, smart guy.» Shrewd, smart guy сегодняшнего дня также пользуется всеобщим уважением, и как во времена Диккенса доминирует в общественной жизни.

1975 год. Предвыборная кампания в Майами. Кандидат в президенты, Джимми Картер, выступает на банкете перед представителями большого

бизнеса. Входной билет - \$1,000. Картер разъясняет основной лозунг своей предвыборной программы - честное правительство. Рядом с ним на подиуме сидят - мэр Майами, только что отсидевший срок за уклонение от налогов, два сенатора от штата Флорида, в этот момент находящихся под судом за проталкивание закона о льготах, в сферах представляющих их персональные деловые интересы, руководитель одного из министерств, находящийся под судом за получение взятки, и 3 представителя других министерств, обвиненных в хищении государственных средств.

Бесчисленные скандалы, связанные с обманом и мошенничеством, на страницах американской прессы часто выглядят как нарушение общепринятых правил, как отклонение от нормы. Но манипуляции и аферы являются органической, неотъемлемой частью деловой игры. Когда в 1938 году, обман и манипуляция ценами в доставке авиационной почты достигло таких размеров, что правительство было вынуждено закрыть все авиа-кампании, вовлеченные в аферу, председатель Торговой Палаты США Вилли Роджерс, выступил со следующим заявлением - «Если мы будем закрывать какие-либо индустрии в связи с мошенничеством и аферами, то мы должны будем остановить всю экономику страны».

Но скандалы в сфере политики и большого бизнеса характерны не только для Америки, с неизменным постоянством они происходят и в европейских странах. Разница в размахе, масштабе. Масштабы - это специфика Нового Света, она видна в самой природе Соединенных Штатов, в ее архитектуре и также в размахе преступности. В 1949 году состоялось совещание представителей оккупационных войск в Германии. На повестке дня стоял один вопрос - грабеж складов в армиях союзников. Основными участниками ограблений были американские солдаты и офицеры всех рангов, тем не менее, американские представители были оскорблены тем фактом, что вина возлагается только на военнослужащих США, напомнив о том, что крадут не только американцы, но и французы и англичане. Представитель Франции привел следующий довод, казавшийся неопровержимым, - «Что украдет французский солдат? Блок или два сигарет (сигареты в послевоенной Европе использовались как форма валюты). Что украдет американский солдат? Он угонит целый поезд, вовлечет в свой бизнес не только солдат, но и офицеров, подкупит поездную бригаду, зафрахтует десятки грузовиков, создаст сеть распространения». «Это уже не воровство, а большой, хорошо организованный бизнес», ответил ему представитель американских оккупационных войск.

Послевоенная Америка превратилась в экономического лидера западного мира и лидера во всех видах преступности всех классов американского общества. Вместе с ростом экономики росла и преступность. С начала 50-ых годов национальный продукт на душу населения увеличился в три раза. За эти же 50 лет преступность в экономике увеличилась в 5 раз. Люди больше боятся индивидуальной преступности, чем преступности организованной. Ограбление, на улице или в доме, с его внезапностью и конкретностью, запечатлевается в памяти.

Ограбление миллионов в течение многих лет банками, страховыми

кампаниями, корпорациями, или в результате биржевых махинаций, проходит без всякого драматизма, хотя эффект и размеры организованного грабежа несопоставимы с мелким, в денежном выражении, уличным ограблением. Вы можете потерять деньги, какую-то часть своего имущества в результате грабежа, но не потеряете всего того, что вы накопили в течение жизни. Организованный грабеж, проводимый корпорациями, превратит вас в нищего.

В отличие от индивидуальной преступности преступления корпораций совершаются организацией. Преступления корпораций принято называть “беловоротничковой преступностью”. Термин как бы предполагает, что преступления совершаются отдельными работниками корпораций. Но беловоротничковая преступность отличается от индивидуальной, уличной, огромными суммами, которыми она манипулирует, а это возможно лишь при использовании тех человеческих и технологических ресурсов, которые может предоставить только организация. Индивидуальная инициатива может принести лишь крохи. Поэтому правильный термин тот, который применяется по отношению к мафии – “организованная преступность”. Недаром, в обиходной речи, крупные корпорации называют – мафия нефтяников, мафия врачей, профсоюзная мафия. Грандиозные аферы последних десятилетий сделали всемирно известными имена финансистов Ивана Боевски, Майкла Милкена, Чарльза Киттинга. До их ареста американская пресса преподносила эти имена, как образцы научного менеджмента, их называли финансовыми гениями, титанами Большого Бизнеса, ими восхищались миллионы. Они, действительно, были талантливыми организаторами работы огромного аппарата корпораций, и тысячи рядовых работников участвовали в проведении гигантских афер, что и сделало возможным ограбление публики в грандиозных масштабах. Когда на суде Майкла Милкена спросили, почему он обманул не только миллионы вкладчиков, но и своих ближайших друзей, он ответил, - «Если я не буду делать деньги на своих друзьях, на ком же я их буду делать».

Для истинного бизнесмена не только безымянная публика, но и его родственники и друзья, также средство обогащения. От него нельзя ожидать какой-либо лояльности по отношению к конкретным людям – он верно служит только Делу. Доход Милкена в 1986 году – 296 миллионов. В 1987 году его заработок составил 550 миллионов. В результате афер Милкена сотни тысяч потеряли свои сбережения, многие потеряли работу. Майкл Милкен получил тюремный срок за свои противозаконные манипуляции на бирже, был осужден также и общественным мнением.

В период суда над Майклом Милкен стала популярной ироническая песенка: Я обдул, всех обдул И, наверное, вы в гневе. А я рад как лиса в чужом хлеве. Уолл-Стрит мой дом родной. А вы наверно продали свой. Студенты школы бизнеса в университете штата Пенсильвания сочинили, по тому же поводу, песенку-дразнилку: Я мухлюю, мухлюю, мухлюю. И гордо кричу как петух. Вы потеряли, а я приобрел. Вам не на что жить. А мне наплевать, я буду шутить.

После окончания университета студенты школы бизнеса Пенсильванского

университета начнут работать в крупных корпорациях, и, естественно, оставят позади свой юношеский максимализм. Сама логика работы корпораций вынудит их подчиниться общим правилам игры. Во многих университетах в обязательную программу входит “курс этики бизнеса”, но можно ли научить волка питаться овощами.

Как пишет автор нашумевшей книги «Почему мы ведем себя как американцы», - «Если какой-либо наивный представитель корпоративной номенклатуры будет честным в буквальном смысле слова, он неизбежно окажется за воротами.» Рядовые работники корпорации, вовлеченные в махинации своей кампании, участвуя в обмане и манипуляциях своего работодателя, принимают их как неизбежность, протестовать против аморальной тактики кампании означает быть выброшенным за ворота и оказаться в черном списке, все двери других корпораций будут закрыты. Кто хочет быть героем? Даже близкие люди и друзья назовут ваш поступок идиотизмом. И, действительно, не считай себя лучше других, будь как все – ведь это естественная форма ведения бизнеса, не пытайся переделать мир.»

Как пишет профессор истории Американского университета в Вашингтоне, Майкл Казин, - «Сегодня, когда большинство работников корпораций являются держателями акций своих работодателей, и, в той или иной мере, вовлечены в махинации своих кампаний, у всех возникает иммунитет к повсеместному обману. Наша экономика становится все более демократизированной, в ней принимает активное участие большая часть населения. Каждый, владеющий даже минимальным количеством акций, а владельцев акций сегодня более 60 миллионов, чувствует себя участником азартной игры, в которой махинации за карточным столом обязательная часть процесса.»

Разумеется, можно создать свой собственный бизнес и попытаться в нем быть в нем честным, но мораль хороша для отношений с близкими людьми, а в бизнесе, по определению, существует только мораль успеха. В последние десятилетия аферы приобретают все больший масштаб – растет экономика, с ее ростом увеличиваются и возможности для махинаций. Но для их проведения нужно заверить публику в чистоте и добропорядочности корпорации, нужно создать базу доверия, также, как это делает любой рядовой “conman”, мошенник. У лидеров экономики высокий общественный престиж - они служат обществу, создавая богатства, и отсутствие морали, как и у карманника, разница лишь в высоком профессионализме и количестве карманов, в которые они залезают. За последние 5 лет под суд были отданы 22 крупнейшие корпорации страны, среди них - Enron, Xerox, Haliburton, Aol, Time Warner, Kmart, WorldCom. Их руководители за два года (1999-2001), получили зарплату в общей сумме 15 миллиардов долларов, в то время как акции их кампаний потеряли 500 миллиардов своей стоимости. Это сумма, которую потеряли вкладчики, акционеры и потребители. Кроме экономических преступлений существует и другая сфера бизнеса, в которой корпорации получают огромные доходы – отказ от соблюдения законов об

охране труда и здоровья потребителей.

Этот род преступлений не относится к разряду преступлений уголовных, они квалифицируются как нарушение гражданских законов. Если работодатель обязывает работника функционировать в условиях, в которых используются опасные для жизни и здоровья химические вещества, в случае отказа от работы он будет уволен, а в случае принятия условий умрет, то работодатель не считается убийцей, и не подлежит уголовному преследованию. 25 тысяч человек погибает каждый год на заводах в результате использования дефективного оборудования и нарушения законов по охране труда. Значительно большее число жертв составляют потребители недоброкачественных товаров. Фармацевтическая промышленность - огромная индустрия, приносящая 200 миллиардов в год. На ее счету тысячи человеческих трагедий - 100 тысяч случаев дефектов новорожденных у тех матерей, которые принимали лекарство «Benedictin», уменьшающего тошноту у рожениц. Таблетки для сна, Halston, принесли кампании Upjohn 240 миллионов и более 200 тысяч пациентов, принимавшие Halston, имели проблемы с памятью, и испытывали различные формы параноидального поведения и стремление к самоубийству. Но рекорды традиционно ставила автомобильная промышленность.

Один из самых известных фактов - история фордовской модели «Pinto». Более 500 покупателей этой модели сгорели в своих машинах - результат конструктивного дефекта бензобака. Менеджеры компании могли снять модель с продаж и изменить конструкцию бензобака. Но «Pinto» продолжал широко рекламироваться, как самая удачная модель последнего времени. Внутренний документ компании «Дженерал Моторс» 1989 года, - «Дефект в конструкции бензинового бака машин компании привел к 500 смертельным исходам при столкновении. Компенсация составила 200,000 долларов на семью погибших. Количество машин компании по всей стране 41 миллион. Разделив общую сумму компенсации на количество машин, расходы компании на каждый инцидент выражаются в \$ 2.5. Исправление же дефекта будет стоить компании почти в четыре раза больше - \$8.5 на каждую машину».

Как говорил железнодорожный магнат Корнелиус Вандербильт в конце 19-го века, после обвинений прессы в том, что его корпорация устраняет конкурентов, устраивая на их линиях железнодорожные катастрофы с большим числом человеческих жертв, «Мы в этом бизнесе вовсе не для того, чтобы служить обществу, мы в нем потому, что он приносит большие деньги.» В те добрые, старые времена бизнес был откровенен в определении своих задач, в наше время крупные корпорации вынуждены маскировать свои истинные цели лозунгом служения общественным интересам.

Нарушение закона самая продуктивная практика создания богатства, и бизнес широко пользуется всеми возможностями этого богатейшего

ресурса. Негодование публики, по этому поводу, лишь дань эмоциям, в своей жизненной практике каждый следует тем же правилам, по которым живет Большой бизнес. У рядового работника тот же кодекс норм, что и у корпорации, на которую он работает. У корпорации нет, и не может быть, ответственности перед всем обществом, ее нет и у работника корпорации. Работник не несет никакой ответственности перед обществом, он прежде всего профессионал, для него существует только ответственность за дело, которое он делает.

В фильме «Мост через реку Квай», капитан Николсон, военный инженер, профессионал высокого класса, заключенный в японском лагере для английских военнопленных, с гордостью выполняет поставленную перед ним японцами задачу построить мост в непроходимых джунглях, и выполняет то, что кажется невыполнимым. Во имя дела он не щадит ни себя, ни смертельно изможденных английских солдат. Мост построен. Через него японцы перебросят воинские подразделения и технику, и уничтожат форпосты английской армии, до существования моста бывшие для японцев недостижимыми. История капитана Николсона – это история истинного профессионала, но, так как это происходит в экстремальных условиях, впечатление шокирующее. В нормальных же условиях, эта позиция не вызывает осуждения.

Героя фильма «Risky Business», Рискованный бизнес, которого играет Круз, также можно назвать профессионалом, начинающим профессионалом, он сын обеспеченных родителей, мечтающих о том, что их сын поступит в школу бизнеса Принстонского университета. Герой Круза, в тот момент, когда родители отбыли в отпуск, устраивает в доме бордель для учеников школы, в которой сам учится, и проводит титаническую работу по созданию нового бизнеса – сексуального сервиса, и действует как истинный профессионал. Его антреприза оказывается чрезвычайно успешной благодаря исследованию запросов рынка, особенностей потребителя и деталей бухгалтерии. Представитель Принстонского университета, появляющийся в доме родителей Круза чтобы провести тестирование кандидата на учебу в престижной школе бизнеса, застаёт абитуриента в процессе деловой активности, и его эффективность настолько впечатляет вербовщика, что он, без всяких сомнений, вручает начинающему бизнесмену документ о приеме в университет.

В другом фильме Круза, «Firm», герой, выпускник юридической школы, начинает работать в адвокатской конторе, обслуживающую мафию. Фирма помогает мафиозным боссам отмывать грязные деньги. Как говорит один из руководителей фирмы, наставник Круза, «being a tax lawyer has nothing to do with the law it's a game.», юрист не имеет ничего общего с законом это азартная игра. Любой бизнес — это игра, а в игре существуют лишь правила, мораль относится к другой категории, скажем, к филантропии, которая,

впрочем, также является большим бизнесом.

Возможно, фильм отражает современное падение морали, но мораль была на том же уровне и 100 лет назад. Рекламное объявление адвоката в аризонской газете конца 19-го века, - «Если вы под судом или судите кого-то, то я человек, который вам поможет. Если за вами числятся вымогательство, грабеж, намеренный поджог – за моей спиной вам нечего бояться. Я редко проигрываю. Из одиннадцати убийц я сумел оправдать девять. Приходите пораньше, и вы избежите ожидания в очереди.» Реклама юриста 19-го века сегодня выглядит курьезом, за полтора века юристы научились цивилизованной форме привлечения клиентов, откровенный цинизм сегодня осуждается, он нерентабелен, и, в то же время, происходит постепенное возвращение к самым циничным формам обмана во всем обществе. Как говорят юристы, находящие лазейки в законодательстве для своих клиентов, «Это, конечно, аморально, но вполне законно».

Низшие классы чувствуя себя обманутыми, ведь богатство элиты создается их минимально оплачиваемым трудом, также считают себя в праве нарушать закон, снисходительный к богатым. Низшие классы, нарушая закон, могут сказать, - «это конечно незаконно, но вполне морально.» Таким образом, все классы имеют оправдания, нарушая закон, никто не верит в правила честной игры. Правда, корпорации получают, благодаря своему творческому подходу к закону, сотни миллиардов долларов, а нетворческое, прямое, индивидуальное нарушение закона по стране в целом, приносит, по статистике 2000 года, не более 6 миллиардов. Факты о деловой практике большого бизнеса становятся известны только во времена громких скандалов, и затем исчезают со страниц прессы и экранов телевизоров. Зато об индивидуальных преступлениях средства информации сообщают ежедневно, на первых страницах газет, телевидение посвящает им большую часть информационных передач.

Статистика уличных преступлений проводится постоянно, и она показывает масштабы преступности, в которой США лидирует среди других индустриальных стран. Число грабежей на душу населения в Америке в 5 раз больше, чем в Европе. Количество убитых на душу населения в Соединенных Штатах в 2000 году было в 10 раз больше, чем в Англии.

Существует широко распространенное мнение, что большую часть преступлений совершают новые иммигранты и оно, во многом, подтверждается статистикой. «Принято считать, что новые иммигранты приносят волну преступности из своих стран в Новый Свет. Но большая часть иммигрантов были законопослушны в своих странах. Если они нарушают законы, то, в основном, благодаря общим условиям жизни и нравственной атмосфере своей новой страны. Беззаконие было и есть наиболее характерное качество американской жизни.» Джон Адамс Труслоу, потомок семьи Адамс, давшей стране двух президентов и нескольких

выдающихся политических лидеров страны.

Эту же закономерность отметил и криминолог Сюзерленд в 30-ые годы. Исследуя причины преступности в Гонолулу, он обнаружил, что японская община, живущая замкнутой жизнью внутри своего этнического гетто, имеет самый низкий уровень преступности. Там, где японцы жили и работали, смешавшись с основным населением, уровень преступлений был наиболее высок. Начиная с середины 19-го века по сегодняшний день, Америка абсорбировала 54 миллиона иммигрантов.

Наиболее успешными среди них были те этнические группы, которые были способны создавать свои организации - профессиональные союзы, союзы бизнесменов и мафиозные «семьи». Мафиозные группы - итальянцы, ирландцы, евреи, а позднее вьетнамская, китайская, доминиканская и мексиканская мафии, отличались от всех других, легальных объединений иммигрантов, тем, что давали иммигрантам значительно большие возможности для экономического роста.

Иммигранты, являясь объектом беспощадной эксплуатации и субъектом недоверия и унижений со стороны коренных жителей страны, видели в американских законах, легализующих нарушение их гражданских прав, своего врага, а в мафии защитника. Иммигранты предпочитали третейский суд крестных отцов-godfathers официальному американскому суду. Мафия, вместо бездушного и часто пристрастного к иммигрантам американского суда и полиции, предлагала «семейный подход». Мафия распределяла рабочие места, и в, некоторых случаях, организовывала помощь больным и бедным. Это не было филантропией. Мафия создавала, таким образом, массовую поддержку в своих иммигрантских гетто. Иммигрант в одиночку был лишен возможности использовать преимущества американской демократии - личную свободу, высокую социальную мобильность и слабость государства. Мафия же могла эффективно пользоваться преимуществами свободного рынка и гражданских свобод, потому что обладала силой и влиянием - она была организацией, в чьих руках скапливались огромные денежные средства, самый мощный инструмент бизнеса.

Легальные же организации иммигрантов, как правило, были малоэффективны они существовали на мизерные суммы в виде членских взносов. Для иммигрантских мафий образцами ведения бизнеса были крупные корпорации, используя те же организационные приемы в аккумуляции богатства, они создавали влиятельные преступные синдикаты с доходом в сотни миллионов долларов.

В фильме «Крестный отец», глава итальянской Мафии, Карлеоне, объясняет своим соратникам, что Мафия (ее итальянское название Коза Ностра - Наше

Дело), это не шайка уличных воришек - это бизнес в сфере сервиса, который потребитель не может получить через легальные каналы. Публика хочет секса, свободный доступ к которому перекрыт законом. Она его получит. Мгновенное получение денежных займов, минуя затяжную бюрократическую процедуру банка, разумеется, под огромные проценты. Возвращение долгов кулаком и пистолетом, минуя многолетние и часто безрезультатные судебные процессы. Существует потребность убрать врага, конкурента, нежелательного свидетеля. Только у нас потребитель может получить все то, что он не может получить по законным каналам. Бизнес семьи Карлеоне - бизнес специфический.

Но итальянские иммигранты, как и многие другие этнические меньшинства, не были допущены к бизнесу легальному, точнее, в те сферы бизнеса, где законным путем делаются большие деньги. Менеджмент корпорации Карлеоне анализирует эффективность и продуктивность вложений средств и рабочей силы, и делает это с той же тщательностью и профессионализмом, как и любая другая корпорация. Правда, у Мафии иной кодекс чести и несколько иные правила игры, чем в законном бизнесе. Но игра по общепринятым правилам не характерна для всего общества в целом, со времен Генри Торо, и по сей день, - «Американец принимает закон, когда он на его стороне, и отвергает, если он против. Только он сам решает, что справедливо и что нет.» «Крестный Отец» показывает итальянские семьи, бежавшие из своей страны от насилия, коррупции и эксплуатации. У них, в своей стране, не было возможностей подняться с социального дна, так как неподвижная социальная структура Италии 19-го века закрепляла все привилегии за классом лендлордов, включая и сицилийскую мафию, защищавшую интересы крупных землевладельцев. В новой стране, несмотря на то, что иммигранты попадают на то же социальное дно, у них, тем не менее, есть шансы воспользоваться возможностями свободы индивидуального предпринимательства и наиболее энергичные, амбициозные, и способные идти на риск, выбирают преступные формы бизнеса, потому что они предоставляют самый короткий путь к экономическому успеху. В средневековье низшие классы видели в разбойниках, как, например, в Робин Гуде, силу, в какой-то степени восстанавливающую социальную справедливость.

Организованная преступность в Америке вовсе не рассматривает себя как организацию борцов за справедливость. Также, как и другие деловые корпорации, они участвуют в конкурентной борьбе, азартной и часто опасной игре с высокими ставками. В борьбе за успех, за Американскую Мечту. До появления фильма «Крестный Отец» гангстерские фильмы были единственным жанром, в котором допускалось отсутствие хэппи-энда. Гангстер в конце фильма погибал. В этом была дидактика фильма - нельзя добиться успеха вне легализованных каналов. Правда, сама жизнь не подтверждала эту истину. Огромный экономический успех мафии во время Сухого закона, а после его отмены контроль определенных сфер индустрии -

перевозки, строительство, уборка мусора и легализованных азартных игр, в послевоенное время превратил Мафию в одну из крупнейших корпораций страны. Успех Мафии, экономический успех организованной преступности, был, во многом, подтверждением того, что в условиях конкуренции только организация, корпорация может добиться реального, осязаемого успеха. Перед отдельным предпринимателем общество ставит неисчислимые барьеры, и особенно для иммигранта.

Только организация в любой сфере бизнеса, будь это бизнес легальный или криминальный, гарантия победы. Способность гангстерских сообществ создавать сложные организационные структуры бизнеса, находить в нем новые пути, и мужество в условиях угрозы тюремного срока или убийства конкурентами, не может не вызывать уважения у американца, воспитанного на идее - «Дело, бизнес прежде всего». Мафиозо окружен романтическим ореолом - он, несмотря на опасность, нарушает закон чтобы добиться того же, чего хотят все законопослушные граждане страны - успеха. В отличие от них он идет к своей цели в условиях высокого риска и добивается экономического успеха и благополучия своей семьи. А успех и благополучие семьи и есть фундаментальные принципы американской жизни. Что не прощается - поражение в борьбе за успех и предательство интересов семьи.

Современные мафиозные группы копируют организационные методы корпораций, но в 19-ом веке, в период их создания, процесс был обратным, корпорации не только перенимали приемы криминальных банд, но и использовали их для захвата или нейтрализации конкурентов. Итальянская мафия - это наиболее известная часть мира организованной преступности, но ее численность, по оценке ФБР, не более 10,000 человек. Количество же индивидуальных уголовных дел, хранящихся в информационной базе данных Министерства юстиции, составляет 50 миллионов. Большая их часть связана с преступлениями, использующими насилие, а насилие было широко употребим с момента основания страны. Как гласит старый и вечно новый лозунг - «Violence as American as the apple pie», насилие такое же типичное для Америки блюдо, как яблочный пирог.

Исторически, агрессивность американца следствие протестантской доктрины - идея борьбы с природой, вне и внутри человека. На принципе борьбы всех со всеми построена вся экономическая цивилизация, а широкая преступность лишь следствие этого принципа. «The gospel of money was a gospel of violence», молитва о деньгах, была молитвой насилия, писал Токвиль о начальном периоде становления американской индустрии. В «Мартине Челзвике» Диккенс описывает, по его определению, типичного американца эпохи «завоевания новых границ», Ганнибала Чоллопа, - «Сей достопочтенный джентльмен носит в карманах своего сюртука несколько револьверов, и на поясе огромный нож, который он ласково называет «Потрошитель», а свою саблю, не менее нежно, «Щекотун». Он славится

своей галантностью. Один из эпизодов ее проявления описывали местные газеты, когда мистер Чоллоп, с присущим ему изяществом, саблей проткнул глаз своему оппоненту. »

Это была непрерывающаяся война всех со всеми, люди убивали друг друга за землю, воду, рудники. Закончив уничтожение индейцев и получив землю, ковбои-скотоводы и фермеры начали непрерывную войну другу с другом. Достаточно посмотреть несколько ковбойских фильмов, чтобы увидеть тот огромный накал войны всех со всеми за богатство, в какой бы форме оно не воплощалось. Агрессивность периода освоения Дикого Запада была продолжена впоследствии, в период роста индустрии и создания промышленных империй, корпораций. Владельцы железных дорог устраивали катастрофы на линиях конкурентов, владельцы заводов нанимали бандитов для запугивания рабочих и подавления стачек, профсоюзы нанимали других бандитов для сдерживания бандитов, нанятых хозяевами. Общество, истинный культ которого действие, легализует все формы выражения энергии. Для того чтобы создать новое, нужно разрушить старое и агрессивность в этом процессе необходима. Нарушитель закона, преступник, в американской истории был всегда более популярным героем, чем государственные деятели, бизнесмены или люди искусств. Он воплощал индивидуальную свободу, доведенную до логического конца.

Гангстеры, киллеры и серийные убийцы становились культовыми фигурами. Во многих районах страны можно найти музеи, посвященные национальным героям, «Залы славы выдающихся грабителей». Об их жизни и деятельности написаны тысячи книг и сняты сотни кинофильмов. Американская публика, в своем большинстве, не знает истории своей страны, не знает имен большинства президентов, не говоря уже о мировой истории, но такие имена, как Билли Кид, Джесси Джеймс, Бенни и Клайд, Претти Бой Флойд, Ма Бэккер, Джон Диллинджер, Ал Капонэ, Лепке-Бухалтер, Багс Моран, Багси Сигель – эти имена знают все. Голливуд создал сотни фильмов о великих гангстерах, им посвящены тысячи книг и исследований их жизни, многотомные труды рассказывают в подробнейших деталях об их жизни..

Культ героев в Америке развит необычайно, а герои всегда выбираются среди уголовников. Оскар Уайльд

Только об одном из таких героев, Билле Киде, было снято более двадцати фильмов. Легенда об отважном, бесстрашном бандите была увековечена. По свидетельству тех, кто с ним встречался, это был худой коротышка с покатыми, бабьими плечами, гнилыми зубами, и выглядел полным дегенератом. Каким он был в реальной жизни не имеет особого значения. Билли Кид, как и многие другие бандиты его времени, в начале 20-го века, в глазах общества были символом, символом противостояния индивида новому индустриальному обществу, где только принадлежность к организации, картелю, корпорации дает шансы на успех. В реальной экономике

корпорации победили в борьбе с индивидуальным предпринимательством, но их победа была гарантирована самой атмосферой общества, преклоняющегося перед силой и удачей, и видевшего нарушение закона как бизнес другим путем.

Телевизионная серия «Melrose Place» 90-ых годов, одна из самых успешных, показывала группу молодых профессионалов, строящих свою карьеру на обмане и пользующихся всеми средствами, вплоть до вымогательства, шантажа и убийства, чтобы добиться своей цели. Герои не только внешне привлекательны, они обаятельны в процессе своих манипуляций. Успех - это не только награда за самоотверженный труд - это реализация всех человеческих талантов. То, что раньше могло шокировать зрителя, как скажем, фраза героя Майкла Дугласа в фильме «Wall Street», биржевого агента, не брезгующего никакими средствами, - «greed is good», жадность - прекрасна, жадность двигает экономику страны, сегодня никого не может возмутить.

«Наш идеал - большие деньги. Идеал рождает несметные полчища преступников и они истинные герои. У них одна мораль - мораль победы. Они не верят ни в какие правила, законы, нормы, поэтому они побеждают всегда. Их успех доказывает моральное превосходство мошенников над толпами, верящих в честную игру (fair game) дураков.». Р. Милл, классик американской социологии. «Сегодня, с отдельного человека полностью снята ответственность перед обществом - «If it feels good, do it.» - если ты чего-то хочешь, делай, «Good guy finish last» - честный человек приходит к финишу последним. Побеждает только тот, кто играет без правил.» Социолог Thomas D. Kerr.

Герои сегодняшнего кинематографа, представленных плеядой актеров - Майкл Дуглас, Джон Малкович, Весли Снайпс, Джеймс Спайдер, не входят в конфликт с обществом, не испытывают никаких нравственных терзаний по поводу аморализма системы, они просто пользуются теми возможностями, которое общество предоставляет. Борьба за свободу в экономической деятельности и за права личности, потеряла свою привлекательность, идеалы 60-ых годов утратили свой социальный и моральный пафос. Сегодняшняя пресса следующим образом оценила фильм шестидесятых, рассказывающий о владельце независимой газеты, который, рискуя своим благополучием и, в конечном счете, жизнью пытается привлечь к суду главу местной мафии, подкупившего большинство местных политиков и обладающего большей властью, нежели любой бизнесмен или политический деятель города - это история конфликта амбиций газетчика и мафиози. Моральные категории, борьба добра со злом, стали восприниматься как анахронизм.

Если считать, что искусство отражает наиболее важные для общества

вопросы жизни, то американская литература, кино и телевидение, в которых тема преступности занимает доминирующее место, отвечает на эти вопросы. Не только на вопрос «Что делать?», но и на вопрос «Как делать?», но не отвечает на вопрос о социальных причинах преступности. Искусство, став индустрией развлечений, продает товар, на который существует огромный спрос. Никогда до второй половины XX века преступления не занимали такого огромного места в общественном сознании и культуре, но, в XX веке они заняли почти все пространство в средствах массовой информации.

Преступления - центральная тема газет, телевидения, радио. Подавляющее большинство преступлений имеют один и тот же мотив - деньги. Размах уголовных преступлений лишь верхушка айсберга - они показатель, широко принятого в обществе, стремления находить самые короткие пути к успеху. Более двух миллионов заключенных в американских тюрьмах это неудачники, те кто неспособен к манипуляции другими и обману внутри рамок закона.

Система предоставляет огромное количество возможностей именно в этой сфере, а это широкая творческая база для самовыражения, проявление индивидуального таланта, игра, в которой победитель самоутверждается как активный участник делового процесса. Автомеханик определит владельцу машины, врачу, несуществующую проблему в моторе, которая принесет ему наибольшую прибыль. Врач назначит пациенту, автомеханику, тот набор ненужных пациенту тестов, который увеличит его доход. Продавец страхового полиса навяжет клиенту, водопроводчику, страховку, которая ничего не покрывает. А водопроводчик, за минимальную работу в доме страхового агента, сдерет с него три шкуры. В деловую игру вовлечены все слои населения, все эксплуатируют всех.

В динамике перехода денежных знаков из одних рук в другие, они оказываются у наиболее энергичных, наиболее беззастенчивых, наиболее гибких в достижении личного успеха. Они и двигают экономику, увеличивая ее коэффициент действия в целом, во всей стране. Как писала Жорж Санд более ста лет назад, - «Европейский романтик повесил бы скорбную лиру меж прибрежных ив, дабы излить проклятия на зло цивилизации. Американец же не может беззаветно клеймить позором зло, из которого произошли сила, богатство и независимость его народа».

«Новый Свет — это счастливый край, пороки людей там почти так же полезны обществу, как добродетели!» **Алексис Токвиль**

